# 保险公司领导讲话稿5篇范文

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2024-06-14

*保险，本意是稳妥可靠;日前所提起保险，是一种保障机制，是用来规划人生财务所必须的工具。一起来看看关于保险公司的领导讲话稿是怎么样的吧。下面是小编给大家整理的保险公司领导讲话稿，供大家参阅!保险公司领导讲话稿1今天，泰康人寿\_\_\_\_县公司...*

　　保险，本意是稳妥可靠;日前所提起保险，是一种保障机制，是用来规划人生财务所必须的工具。一起来看看关于保险公司的领导讲话稿是怎么样的吧。下面是小编给大家整理的保险公司领导讲话稿，供大家参阅!

**保险公司领导讲话稿1**

今天，泰康人寿\_\_\_\_县公司正式开业了，这是我县保险事业发展史上的一件大事，在此，我代表县人民政府向公司开业表示热烈的祝贺!向公司全体员工表示崇高的敬意!

我们热忱的欢迎县内、县外的社会各界投资开发\_\_\_\_这片热土，我们努力创造方便、快捷的投资环境，优质、高效的政务环境，竭诚服务，实现共同发展的“双赢”目标。公司的开业，必将为我县国民经济和社会发展目标的实现，安定社会生活、造福人民群众、促进经济发展，推动社会和谐做出贡献。

人寿保险是播撒爱心的事业，全县有43万多各族群众，近年来，随着经济不断发展，人民群众生活水平的提高，更加注重追求生活质量。在\_\_\_\_发展保险事业将具有很大的空间和潜力，希望公司按照社会主义市场经济的发展要求，加快公司制度化建设，实现寿险业务的专业化经营，诚信服务，规范管理，塑造品牌;提高经营水平，开拓服务领域，为广大保险消费者提供优质、高效、周到、热忱服务，在加快公司自身发展的同时，为推动地方经济发展，建设凤庆茶文化大县作出更大的贡献。

最后，预祝公司事业兴旺发达。

**保险公司领导讲话稿2**

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家上午好!今天能够站在台上，首先感谢中支各位领导给我这样一个机会，真是有了各位领导一直以来的关注及厚爱才有了我的今天。

\_\_\_\_年，在中支公司总经理室的正确领导下，在个管部及\_\_\_\_\_\_的精心部署和同事们的真诚帮助下，我紧紧围绕公司个险政策认真开展工作，完成了中支公司安排的各项指标,特别是在百日大战中取得了全省进度前十强的好成绩，使得\_\_\_\_的保费及人力平台稳步增长。这些成绩的取得与总经理室的正确领导、各位领导的深切关怀和同事们的鼎力相助是分不开的，在此，我向各位领导、各位同事表示衷心的感谢。

从见习、正式组训到个险经理，三年的组训生涯让我深切的感受到组训工作的艰辛，无任寒冬酷暑还是刮风下雨每个网点依然会出现我们的身影，工作虽然辛苦却很充实，更使我看到了组训工作的伟大及不平凡性。流血流汗却流淌不走我们的坚持与信心，因为我们身边有可爱的业务伙伴、一同奋斗的兄弟姐妹，还有关爱及支持我们的领导和家人，所以我们无怨无悔!古之成大事者,不惟有超士之才,亦有坚忍不拔之志，我相信只要我们坚持付出一定会有回报。感谢公司的平台、感谢领导的关爱，让我们成长起来。此时此刻让我再次想起组训誓词里的一句：我骄傲我是太平洋组训(邀请全体组训一起宣喊)

“百尺竿头，更进一步”。\_\_\_\_年，我们一定会以新的姿态、新的面貌，努力工作，绝不辜负各位领导和同事的期望，坚决打好开门红首战，为盐城太保的稳健、快速、高效发展做出应有的贡献。

**保险公司领导讲话稿3**

女士们、先生们、朋友们：

大家晚上好!

喜逢\_\_\_\_\_\_之际，为感谢社会各届人士长期以来对\_\_\_\_\_\_\_\_发展的关心和支持，今天，\_\_\_\_\_\_\_\_“与财富有约，成功人士财富论坛”在美丽的\_\_\_\_\_\_\_\_隆重举行。在此，我谨代表论坛的主办方——\_\_\_\_\_\_\_\_，对前来出席论坛的各位嘉宾和朋友们表示热烈的欢迎和衷心的感谢!

各位嘉宾、各位朋友，\_\_\_\_保险作为中国保险市场的领航者，我们一直致力于为广大客户提供最出色的产品与最优质的服务。目前公司总资产超过\_\_\_\_亿元，为实现中国太平洋寿险“诚信天下稳健一生 追求卓越”的核心价值理念，我们特为\_\_\_\_市社会各界的成功人士打造“与财富有约，成功人士财富论坛”高端商务交流平台。

此次“财富论坛”我们特别邀请了国内权威的理财专家，他将为参会的各位嘉宾提供财税规划、风险的规避，企业经营以及资产保全等各方面的信息及建议。可以说，这是一次富有建设性的盛会，更是阐释着最新投资理财观念的发布会。

20\_年，突如其来的\'两场特大灾害及百年未遇的国际金融

危机给国际国内经济金融形势带来的急剧变化，让更多的民众意识到了合理有效的理财规划与风险规避的重要性。当然，在三年的灾后重建中，国家及对口帮扶省市的全力扶持，使我们\_\_\_\_各行各业都拥有了更多的发展契机。

20\_年，随着经济的企稳回升和国家十二五发展规划纲要的出台，我相信，我们\_\_\_\_还将会拥有更多更好更新的发展契机。也就是在这样一个新的发展契机开局之年，越来越多的成功人士再一次将投资的眼光转向到如何合理有效的进行理财规划与风险规避。我们愿与社会各界的成功人士一道共享新规划，共谋新发展，共铸新辉煌。

在未来的快速、高效发展的征程中，保险将始终坚持以“诚信天下，稳健一生，追求卓越”为核心价值观，坚持可持续价值增长，为全市人民实现小康和构建和谐社会作出积极的贡献，更为我们金融保险事业的快速发展尽心尽职。

独学而无友，则孤陋而寡闻。女士们，先生们，让我们以峰会为纽带，不断加深彼此的了解和友谊;以互信为原则，不断扩大共识与认同。我相信，在各位嘉宾的共同关心和支持下，中国保险业的发展必将掀开新的历史篇章。我更坚信，在我们共同努力下，我们有条件有能力创造更加美好的幸福家庭和养老生活。

最后，祝本次“与财富有约，成功人士财富论坛”圆满成功!谢谢!

**保险公司领导讲话稿4**

尊敬的省\_\_\_\_保险公司各位领导、各位专家学者、各位市公司领导、各位来宾、各位朋友:

晚上好!

首先，向中国\_\_\_\_保险公司\_\_\_\_分公司\_\_\_\_年精英年会在\_\_\_\_召开表示最热烈的祝贺!

今晚，我非常荣幸应邀来此参加精英年会文艺演出,与各位知名学者、全省寿险公司的领导、千余名寿险精英在此欢声笑语、共度良宵。而且，更令我感动的是中国\_\_\_\_保险公司\_\_\_\_分公司倾力捐资10万元，在\_\_\_\_地兴建一所“国寿希望小学”，给贫困地区的失学儿童提供一次宝贵的学习机会。我在此代表市委、市政府对中国\_\_\_\_的爱心义举表示诚挚的感谢!!代表那些渴望学习的孩子们说一声:“谢谢你们，中国\_\_\_\_保险公司。”

\_\_\_\_保险惠泽千家、造福万户，中国\_\_\_\_与\_\_\_\_学生教育工作多年合作，贵公司开办的“学生平安、住院医疗保险”为千万学生、家长以及学校解除了后顾之忧。在前任\_\_\_\_\_\_市长的高度重视下，\_\_\_\_办学生平安保险以来，保险公司共承保\_\_\_\_万人次，承担风险\_\_\_\_亿元。特别是今年冬季，气温较高，空气干燥，传染病发病率及高，保险赔付金额已达\_\_\_\_万元，充分发挥了“社会稳定器”的作用。

今日，欣闻中国\_\_\_\_保险公司\_\_\_\_分公司\_\_\_\_年保费突破30亿元大关，稳据\_\_\_\_寿险市场的`龙头地位，我衷心向省市寿险公司的各位领导、同志们表示祝贺!中国\_\_\_\_保险公司\_\_\_\_分公司作为国有金融企业甘当改革先锋，开拓进娶深化改革、与时俱进，经受住市场的洗礼，稳健走入21世纪。这一切是你们中国\_\_\_\_公司的骄傲，是我们的自豪，更是在座所有人的功劳!!!

各位女士们、先生们，“有朋自远方来，不亦乐乎”，今晚，让我们忘掉所有的烦恼和困惑，为辉煌的昨天和美好的明天而尽情欢歌吧!!!

谢谢各位!

**保险公司领导讲话稿5**

尊敬的\_\_\_\_\_\_，各位朋友们:

大家下午好!

今天，很高兴与在座各位一起参加今天\_\_\_\_\_\_银行与\_\_\_\_\_\_共同举办的20\_\_\_\_年开门红业务启动大会。今天的会议是一个承前启后、继往开来的会议。我们上周四刚在内部召开了开门红全员启动会，随后马不停蹄，立刻准备，今天就举办与\_\_\_\_\_\_银行的业务启动会，提前启动了开门红。及早准备，及早谋划，预示着我们20\_\_\_\_年的开门红业务一定可以红红火火、顺顺利利!借此机会，我谈几点想法，与大家分享。

一、回顾与感谢

自合作以来，双方始终本着战略合作的态度，着眼未来的思维，真诚合作，相互支持，相互帮助，创造了合作典范。20\_\_\_\_年，在国内、外经济环境不断变化、市场监管力度不断加强、寿险市场持续高速发展、竞争日趋激烈的情况下，截至11月30日，\_\_\_\_\_\_实现银保新单保费突破5亿元，占据\_\_\_\_\_\_银保23%的市场份额，在\_\_\_\_\_\_银保市场的主导地位进一步巩固。通过并肩作战，携手迈进，全年\_\_\_\_\_\_银行代理新单达到1亿元，其中期交保费1500万元，同比去年\_\_\_\_亿新单保费及\_\_\_\_万期交保费来说，业务有所下滑，但也说明\_\_\_\_\_\_银行巨大的保费空间及发展潜力。为加强与\_\_\_\_\_\_银行的合作力度，扩大双方合作成效，同时加紧将\_\_\_\_\_\_银行建设为我司的核心主渠道，在新的一年到来之前，我们提前筹划、提前布署，确保双方明年取得更好的合作成果。在此，我谨代表\_\_\_\_\_\_分公司对\_\_\_\_\_\_银行各级领导、全体精英同仁对我司工作的.大力支持表示最诚挚的感谢!谢谢大家!

二、形势与目标

站在20\_\_\_\_的起跑线上，我们的压力更大，任务更重。20\_\_\_\_年是更具挑战的一年，银保渠道的市场监管进一步加强，规范经营的环境将更加强化。但机遇与挑战共存!市场占比进一步提升的需求与压力，激励我们要更加深入开展合作，不遗余力发展银保业务，坚定不移巩固市场主导地位。\_\_\_\_\_\_银行中间业务收入提升的发展需求，激励我们要做大银保平台，优化业务结构，大力发展期交业务，努力提升经营效益。基于此，我们制定了20\_\_\_\_年开门红的发展目标，即\_\_\_\_代理\_\_\_\_新单保费要突破\_\_\_\_亿元，期交保费突破\_\_\_\_万元。面对\_\_\_\_\_\_银保市场的巨大潜力，我们要跳出计划看市场，紧盯市场谋发展，目标的设定只是我们向前发展的方向与指引，是用来超越的。所以我相信,不论市场多么风云变幻，多么荆棘密布，只要我们同心协力，携手共进，20\_\_\_\_年我们一定能够创造新的辉煌!

三、方法与措施

针对一季度的开门红工作，我也想利用这个难得的机会，提几点意见供大家参考:

一是将始终坚持以\_\_\_\_\_\_银行为核心主渠道，切实考虑\_\_\_\_\_\_银行保险代理手续费收入力争大力突破的需求，我们将全力以赴配合\_\_\_\_\_\_银行，确保20\_\_\_\_年开门红在\_\_\_\_\_\_银行渠道的率先突破，而且是重大突破。\_\_\_\_\_\_银行的执行力度是各家银行中最优秀的，也是最重要的战略合作伙伴，我也要求各营业区要给予高度的重视，加大资源投入，加强沟通与联系，加强督导追踪，争取第一时间打开局面，为达成各项指标第一做好有力的保证和铺垫。

二是要立足于“抓早抓主动”，把握好全年特别是开门红的销售节奏。首先，早筹划，早准备，及早营造一个良好的销售氛围，为全年业务的顺利发展打下坚实基础。从即日开始，各单位要立刻行动，积极组织好各项销售活动，尤其是特训营活动，形成火热的销售氛围。同时，要做好春节、元宵的假日营销，为开门红的冲刺做好准备。春节、元宵假日时间较长，是客户合家团聚的大好时光，同时也是银保业务开展的大好时机，所以如何做好春节阶段的假日营销十分关键，对一季度开门红的业绩至关重要。最后到了三月份则是开门红巩固、冲刺阶段。总之，掌握好销售节奏，张弛有度，走好、走实开门红阶段的每一步，才能营造好销售氛围，确保一季度开门红任务目标的超额完成，为全年目标的达成打下坚实的基础。

三是在保证规模的同时，期交要继续保持高速的增长。为了保障银保合作的长远持续发展，满足双方日益增长的手续费收入和创费创利能力发展需要，保证期缴业务在20\_\_\_\_年开门红期间延续今年的顺势发展很有必要，所以我们希望开门红期间期交业务要比\_\_\_\_年有更大提升。此外，我们也希望双方在合作的过程中，能够确保政策的延续性和对银保业务长期支持的惯性。

十分重视和珍惜与\_\_\_\_\_\_银行的合作。希望在今后的合作中，双方能把合作对方作为最重要的战略伙伴去换位思考，一起拓展客户、维系客户，创造出更多更大更好的业绩。最后，祝愿\_\_\_\_\_\_银行在新的一年各项业务收入蒸蒸日上!祝愿我们的合作取得圆满成功!同时也预祝在座各位身体健康、工作顺利、万事如意!

谢谢大家。

**保险公司领导讲话稿**

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！